

## Protéger le secteur immobilier durant la pandémie de COVID-19

### À propos de l'ACI

L'Association canadienne de l'immeuble (ACI) est l'une des plus grandes associations à vocation unique du Canada. Nous représentons plus de 135 000 courtiers, agents et vendeurs immobiliers, ainsi que 8 000 courtiers immobiliers qui sont des petites et moyennes entreprises, travaillant par l'intermédiaire de 90 chambres et associations immobilières à travers le Canada.

Depuis plus de trois décennies, nos membres défendent les intérêts des acheteurs, des propriétaires et des communautés, et travaillent à la promotion de politiques qui soutiennent un secteur immobilier dynamique et durable.

L'ACI est également fière de posséder et d'exploiter le premier site Web immobilier du Canada, REALTOR.ca, et établit des normes élevées en matière de conduite professionnelle pour les agents immobiliers, contribuant à protéger les droits et les intérêts des Canadiens grâce au Code REALTOR<sup>MD</sup>.

### Incidence de la COVID-19 sur le secteur immobilier

La propagation de la COVID-19 aura des effets dévastateurs sur les agents et les courtiers immobiliers pendant la saison la plus chargée de l'année. Par rapport à la moyenne quinquennale, les données de l'ACI montrent que les ventes de maisons étaient inférieures de 60 % pour le mois d'avril, et que les nouvelles inscriptions ont diminué de 61 %.

Le travail que les élus et les fonctionnaires ont accompli pour aider les particuliers et les entreprises en cette période difficile a été remarquable. Les Canadiens ont désespérément besoin d'aide, et les efforts de collaboration pour mettre en place des programmes de soutien financier complexes en si peu de temps contribuent largement à aider notre pays à traverser cette crise.

Toutefois, au fur et à mesure du dévoilement des programmes, il est devenu évident que des critères d'admissibilité généraux sont nécessaires pour tenir compte de la diversité des structures d'entreprises et d'emplois qui composent l'économie canadienne. Ces programmes doivent prendre en compte des millions de Canadiens qui ne sont pas des salariés travaillant de neuf à cinq, et établir, à cette fin, des critères qui incluent la façon dont nos membres sont embauchés, effectuent des transactions et sont rémunérés.

### Recommandations de REALTOR<sup>MD</sup>

- 1) Ne laisser aucune entreprise canadienne de côté en élargissant l'admissibilité aux programmes de soutien financier afin de tenir compte de la diversité des structures d'entreprises qui composent l'économie canadienne.**
  - a. Reconnaître que l'économie canadienne se compose de toute une gamme de modèles d'entreprises, en établissant des critères d'admissibilité inclusifs aux programmes de soutien financier actuels et à venir.*



- b. *Veiller à ce que les propriétaires d'entreprises immobilières et les entreprises de courtage immobilier soient admissibles à la Subvention salariale d'urgence du Canada (SSUC) comme suit :*
  - i. *leur permettre de prouver la perte de revenus au moyen de transactions écrites ou de transactions conclues;*
  - ii. *ajouter les mois de juin, juillet et août dans les périodes d'admissibilité.*
- c. *Accroître l'admissibilité au Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes (CUEC) comme suit :*
  - i. *inclure les salaires (T4), les paiements de commissions (T4A) et les paiements de dividendes (T5), de manière à tenir compte de la diversité des entreprises touchées par la COVID-19;*
  - ii. *s'assurer que toutes les structures commerciales, y compris les propriétaires uniques qui exercent leur activité en utilisant des comptes bancaires personnels, y ont accès.*
- d. *Améliorer l'Aide d'urgence du Canada pour le loyer commercial (AUCLC) comme suit :*
  - i. *rendre la baisse de revenus admissible compatible avec la SSUC (30 %);*
  - ii. *fournir des fonds directement aux petites entreprises.*

La plupart des courtiers immobiliers et des franchises immobilières emploient des agents immobiliers dont les revenus reposent sur des commissions. La structure des transactions immobilières fait en sorte que le paiement a généralement lieu plusieurs mois après une transaction. Par exemple, de nombreux courtiers perçoivent des revenus en mars pour les ventes de janvier. De même, ils seront inactifs pendant ce qui est traditionnellement la période de revente résidentielle la plus active de l'année, ce qui les laisse sans revenus jusqu'à une bonne partie de l'automne. Cette situation menace la viabilité de nombreuses entreprises de courtage immobilier dans tout le pays, ainsi que la continuité des moyens de subsistance de leurs employés.

Le suivi des revenus des transactions immobilières en fonction de la date à laquelle elles sont pratiquement achevées (transactions écrites) et de la date à laquelle elles sont finalisées (transactions conclues) est une pratique commerciale normale pour les entreprises de courtage immobilier. En conséquence, ces entreprises devraient être autorisées à choisir l'une ou l'autre méthode de comptabilisation des revenus de commissions, mais pas les deux, lorsqu'elles demandent la SSUC.

En l'absence de confirmation écrite, la seule autre façon pour ces entreprises de demander la SSUC afin de maintenir leurs effectifs est que les mois de juin, juillet et août (tous les trois) soient compris dans la période d'admissibilité.

En ce qui concerne le CUEC, il s'agit d'un crédit qui vise à aider les petites entreprises à payer les coûts d'exploitation immédiats tels que les salaires, le loyer, les services publics, l'assurance, l'impôt foncier ou le service de la dette. Malheureusement, seule la masse salariale sert à évaluer si une entreprise peut accéder à des fonds qui l'aideront à couvrir l'ensemble de ses dépenses. En outre, la masse salariale doit être vérifiée au moyen du formulaire T4 Sommaire ou T4SUM. Cette méthode élimine les petites entreprises qui paient leurs propriétaires par le biais de dividendes ou celles qui paient leurs employés en tant qu'entrepreneurs et qui n'émettent donc pas de formulaires T4.

En outre, si le CUEC vise à maintenir les petites entreprises à flot, il comporte à l'inverse une exigence qui élimine les demandeurs qui mènent leurs affaires d'une manière qui n'est pas rare parmi les



petites entreprises : l'utilisation d'un compte bancaire personnel. Les nouveaux entrepreneurs qui se lancent seuls en affaires ont souvent un compte en souffrance, et n'utilisent donc pas de compte d'affaires afin de se donner toutes les chances de survivre en limitant les dépenses au minimum. Les entrepreneurs qui embauchent du personnel sont certainement traités comme des entreprises en raison de leur obligation de contribuer au Régime de pensions du Canada et à l'assurance-emploi, mais l'admissibilité au CUEC les reclasse malheureusement en tant que particuliers en raison d'un détail technique. Il faut remédier à ce double standard en révisant les critères d'admissibilité pour les rendre plus inclusifs.

L'AUCLC est également un programme bien intentionné, mais entravé par une admissibilité restreinte. Une baisse mensuelle de 70 % des revenus est plus de deux fois supérieure à ce qui est requis pour être admissible à la SSUC, alors qu'une harmonisation serait sans doute plus raisonnable. En attendant, les propriétaires d'immeubles commerciaux sans hypothèque n'ont actuellement aucun recours à des moyens qui permettraient d'alléger la charge des petites entreprises qui sont leurs locataires. On signale aussi un obstacle à la participation au programme : les propriétaires doivent renoncer à 25 % du loyer. Ce problème pourrait être résolu en fournissant des fonds directement aux petites entreprises, ce qui élimine également la nécessité de mettre en place un mécanisme distinct pour les biens immobiliers libres de toute hypothèque.

### Reprise économique

Selon Statistique Canada, l'immobilier représentait 12,82 % du PIB du Canada en janvier 2020<sup>1</sup>. Le secteur immobilier apporte une contribution importante à l'économie canadienne; la revente de maisons par l'entremise des systèmes MLS<sup>MD</sup> canadiens a généré des dépenses indirectes estimées à 32 milliards de dollars, et l'ACI a créé quelque 234 015 emplois en 2018.

Le Fonds monétaire international prévoit une contraction de 6,2 % du produit intérieur brut du Canada cette année<sup>2</sup>. À mesure que la menace de la COVID-19 se dissipe et que les entreprises ouvrent à nouveau leurs portes, **il sera essentiel pour la reprise économique du Canada de tirer profit des dépenses dérivées des transactions immobilières.**

On a également appris à connaître le concept du chez-soi. Au fil de l'évolution de la situation, l'anxiété accrue a redéfini le concept du chez-soi. De nombreux Canadiens ont été confrontés à la possibilité d'être expulsés de leur logement en raison d'un loyer dû, même si les institutions financières ont pu fournir rapidement des reports hypothécaires aux propriétaires. L'ACI continue de plaider en faveur de logements sûrs et abordables pour les Canadiens, quel que soit le type de logement. Cela dit, il est important de reconnaître que l'accès à la propriété a apporté une tranquillité d'esprit à de nombreuses personnes en temps de crise.

Malgré l'incertitude financière actuelle, les agents immobiliers continuent de participer à l'effort visant à stopper la propagation de la COVID-19. Tout comme ils ont joué leur rôle dans l'aplatissement de la courbe, ils sont prêts à jouer un rôle de premier plan dans la reprise économique du Canada.

---

<sup>1</sup> *Produit intérieur brut (PIB) aux prix de base, par industries, mensuel, taux de croissance (x 1 000 000)*, Statistique Canada [site Web], [https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3610043402&request\\_locale=fr](https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3610043402&request_locale=fr), consulté le 26 avril 2020.

<sup>2</sup> *IMF sees 6.2% drop in Canada's 2020 GDP amid 'Great Lockdown'*, Nicole Gibillini, BNN Bloomberg [site Web], 14 avril 2020, <https://www.bnnbloomberg.ca/imf-sees-6-2-drop-in-canada-s-2020-gdp-amid-great-lockdown-1.1421246>, consulté le 26 avril 2020. [EN ANGLAIS SEULEMENT]



Les entrepreneurs et les propriétaires d'entreprises du secteur immobilier canadien ont prouvé, par suite de nombreuses récessions et même en période de COVID-19, qu'ils sont les principaux moteurs de l'activité économique immobilière. Ces dernières semaines, l'adoption de la technologie de présentation virtuelle a permis de réaliser de nouvelles ventes, malgré l'incapacité des agents immobiliers à interagir en personne avec les clients. Le retour de la prospérité économique repose essentiellement sur cet engagement à servir le client et sur l'innovation, et ne peut se faire sans les propriétaires d'entreprises qui soutiennent cet important secteur.